

مشروع بيع محل أحذية وبيع أون لاین

مشروع محل أحذية؛ يتوفر للمستهلكين تشكيلة واسعة من متاجر الأحذية، من تلك الخاصة بالأطفال إلى العرائس. إذا كنت من متابعي الموضة، وتطلع لبدء عمل مربح، قد يكون افتتاح محل أحذية المشروع المثالي. ذلك أنه متعدد الاستعمالات، ويمكن العمل داخل المنطقة نفسها، أو خدمة الزبائن في مختلف أنحاء العالم عبر الإنترنت.

دراسة جدوى مشروع محل أحذية

تستمر صناعة الأحذية بالتطور والنمو مع ازدياد الطلب عليها. لذلك على الراغبين بالدخول في هذا المجال التخطيط والتحضير بشكل جيد، وإجراء دراسة جدوى مشروع محل أحذية، ووضع استراتيجيات عمل. بهدف الاطلاع على واقع السوق، وتقدير التكاليف والنفقات المطلوبة، وهامش الربح من المشروع قبل البدء فيه.

خطوات الانطلاق في مشروع محل أحذية

أهم خطوات الانطلاق بمشروع محل أحذية مشروع محل أحذية؛ دراسة الجدوى الاقتصادية وأهم 11 خطوة مساعدة للانطلاق والبدء بكسب المال 2

فيما يلي عدد من الخطوات المساعدة للبدء بمشروع محل أحذية، وافتتاحه

قرر إن كان مشروع محل الأحذية يناسبك

يتطلب مشروع محل الأحذية وقتاً وجهداً للبدء، ما يجعل التفكير بالإيجابيات والسلبيات ضرورة لقياس المخاطر والمكافآت المحتملة.

إيجابيات مشروع محل أحذية

- تكاليف بدء التشغيل منخفضة إلى متوسطة.
- يمكن العمل بالتوقيت الذي يناسب صاحب العمل.

سلبيات مشروع محل أحذية

- يعتبر تخزين العديد من الأحجام والمقاسات أمرًا مكلفًا.
- عدم بيع المخزون يسبب خسائر كبيرة.
- قد تصل المرتجعات عبر الإنترنت إلى 40%.

تكلفة البدء بمشروع محل أحذية

يمكن أن تكون تكاليف إنشاء المشروع قليلة أو كبيرة، حسب خطة البدء. إذا كانت الميزانية صغيرة، يمكن العمل من المنزل، مع موقع تجارة إلكترونية قوي، ومتاجر إلكترونية في الأسواق الرئيسية مثل أمازون وإيباي. وتدور التكلفة الأساسية حول تخزين المخزون الأولي الذي لا يقل عن 100 زوج أحذية، بالإضافة إلى التسويق وتطوير الموقع الإلكتروني، في حين قد يصل مخزون الميزانية العالية إلى 500 زوج أحذية

مقدار الربح من مشروع محل أحذية

يعتمد هامش الربح من هذا المشروع على:

- التكاليف
- خطة التسويق
- حجم المبيعات

وعموماً، يصل هامش الربح في مشروع الأحذية لنحو 50%

صقل الفكرة

بعد التعرف على متطلبات بدء المشروع، من الجيد أن تصقل مفاهيمك للاستعداد لاقتحام السوق المنافس.

تحديد الفرصة

ابحث عن مجال الأحذية في منطقتك، وعلى الإنترنت لمعاينة منتجاتها، وأسعارها، وموقعها، وآراء الزبائن، بالإضافة إلى الأفضل مبيعات. والغاية من ذلك، سدّ أي ثغرة، على سبيل المثال: قد يكون السوق المحلي بحاجة إلى أحذية ذات جلد جيد، أو محل للأحذية ذات الساق العالية. ويجب الأخذ بعين الاعتبار استهداف السوق المحددة عبر التخصص مجال معين من الصناعة، مثل الأحذية الخفيفة، لأن ذلك يجذب الزبائن.

تحديد المنتج أو الخدمة

القرار الحاسم هو القرار حول أي منتج ستقدم للبيع في مشروع محل أحذية. حيث يمكنك التركيز على أنواع معينة، كالأحذية الرياضية، أو المفتوحة، أو ذات الساق العالية، أو الكعب. أو وضع تشكيلة من جميع الأنواع. بالإضافة إلى عرض منتجات ذات صلة، مثل الجوارب أو الرباطات، وغيرها.

ثمن الأحذية

يجب أن يعتمد سعر الأحذية النهائي على التكاليف، والنفقات العامة وهامش الربح المستهدف. مع الحرص على مراقبة المنافسين دائماً، لأن أسعارك بحاجة للبقاء ضمن دائرة أسعار المتاجر المجاورة.

تحديد الفئة المستهدفة

تحديد الفئة الخاصة التي تتوي ببيعها الأحذية، فإذا قررت أن تركز على الأحذية ذات الكعب، فإن الفئة المستهدفة هي النساء، أما إذا اخترت الأحذية الرياضية، ستكون الفئة المستهدفة الرئيسية؛ المراهقين والشباب،

اختيار مكان المتجر وعمل ديكور له

من الهام تزيين المحل بطريقة جذابة، تلفت النظر إلى بضاعة الأحذية. مثال؛ عند فتح مشروع محل أحذية أطفال، ينصح باستخدام ديكور مفعم بالحياة، وتجهيز مساحة للعب، وفصل أحذية الصغار عن الأكبر سنًا.

ينصح عند اختيار المكان التجاري، أن يكون:

- الموقع مركزيًا، ويسهل الوصول إليه عبر وسائل النقل.
- فسيحًا، وجيد التهوية، مع إضاءة طبيعية.
- جاهزًا للاستعمال، بدون أي حاجة لتجديدات أو إصلاحات رئيسية.
- ذو عقد إيجار مرن يمكن تمديده في حال نمو المشروع.

مشروع محل الأحذية وتحديد اسم المتجر

اختيار اسم المتجر مشروع محل أحذية؛ دراسة الجدوى الاقتصادية وأهم 11 خطوة مساعدة للإطلاق والبدء بكسب المال 3

ينبغي اختيار اسم بشكل دقيق منذ البداية، لأنه يصعب تغييره فيما بعد، وينبغي أن يحوي كلمات قليلة، ويدل على البضاعة والخدمة، أي مختصرًا وسهل التذكر. وأن يكون:

- قصيرًا، ومميزًا، وجذابًا.
- سهل اللفظ والقراءة.

- ذو صلة بالمنتج أو الخدمة المعروضة.
- يتضمن كلمات مفتاحية مثل حذاء أو أحذية.
- أخذ آراء أفراد العائلة أو الأصدقاء أو الزملاء أو وسائل التواصل الاجتماعي.
- يمكن استخدام اسم علم مثل: "أحذية فادي".
- تجنب الاسم المعتمد على المنطقة أو الموقع، لأنه قد يعيق التطور المستقبلي.

وضع خطة عمل

وجود خطة ضروري في كل مشروع، ومنها دراسة جدوى مشروع محل أحذية، حيث تعمل كدليل لعملية البدء، والمحافظة على التركيز على الأهداف الرئيسية. بالإضافة إلى أنها تتيح للشركاء والمستثمرين فهم المشروع بشكل أفضل، وتضمن:

- موجز تنفيذي: هو ملخص قصير عن خطة العمل الكاملة، يتم كتابته بعد إكمال الخطة.
- ملخص عن المشروع: عن الشركة، والرسالة، والرؤية، والملكية والأهداف.
- البضائع والخدمات: وصف لما سيقدم منها بالتفصيل.
- تحليل السوق: تقييم اتجاهات السوق، مثل: التباين في الطلب، وآفاق التطور، وإجراء تحليل (SWOT نقاط القوة والضعف، والفرص، والتهديدات).
- التحليل التنافسي: تحليل للمنافسين الرئيسيين، وتقييم نقاط قوتهم وضعفهم، ووضع قائمة بإيجابيات خدماتك.
- المبيعات والتسويق: فحص عروض البيع المميزة الخاصة بك، وتطوير خطط المبيعات والتسويق، والترويج.
- الخطة التشغيلية: تتضمن تفاصيل لوجستية، مثل: مكان المتجر، والمشتريات، والأصول، والمعدات وغيرها.
- الخطة المالية: التخطيط ماليًا لثلاث سنوات، ويشمل: تكاليف بدء التشغيل، وتحليل التعادل، والربح والخسارة، وحركة السيولة، والميزانية العامة.
- الملحق: يتضمن المستندات المالية الإضافية ذات صلة.

تسجيل المشروع واختيار هيكلته

وهو أمر حاسم لترخيص مشروع محل أحذية وجعله قانونيًا. ثم يأتي بعدها اختيار بنية المحل، وهناك عدة خيارات رئيسية، منها:

- ملكية خاصة: وهي الهيكلية الأكثر شيوعًا للمشاريع الصغيرة، وفيها تذهب كل الأرباح إلى المالك، كما يتحمل لوحده كل الديون، والخسارات، والمسؤوليات.
- الشراكة: تشبه الملكية الخاصة، لكن فيها تتوزع المسؤوليات والأرباح على شخصين أو أكثر.
- شركة محدودة المسؤولية: وفيها لا يتحمل المالكون أي مسؤولية قانونية عن الديون.

تمويل مشروع محل الأحذية

من أهم خطوات دراسة جدوى مشروع محل أحذية هي تأمين التمويل، والذي لا يتطلب مبالغ ضخمة، وهناك عدة طرق، أشهرها:

- قروض البنك.
- التمويل الذاتي.
- العائلة والأصدقاء.

الحصول على ترخيص

يتطلب بدء مشروع محل أحذية الحصول على عدة تراخيص وتصريحات من الجهات المختصة في الدولة. مثل؛ تصريح إعادة البيع، رقم التعريف الضريبي للمنطقة، رقم تعريف صاحب العمل وغيرها.

فتح حسابات بنكية للمشروع

قبل البدء بجني المال، تحتاج إلى مكان لحفظهم فيه، وهذا يستدعي فتح حساب في البنك. وهو أمر سهل. ويفضل القيام به إذا كان التمويل ذاتياً، لكن ينصح هنا، بإبقاء أموال المشروع منفصلة عن الحسابات الشخصية، فذلك يسهل تقديم الضرائب، وتتبع مداخيل المشروع. كما يستدعي المشروع فتح حسابات بيع مع موزعي الجملة. ويمكن العثور على مثل هذه الشركات على الإنترنت. أما في حال العيش بمدينة رئيسية، فيتواجد باعة محليون. مع ضرورة التأكيد على شراء البضاعة بالجملة، مع خصم 40-60% من سعر التجزئة لتحقيق ربح.

تأمين مشروع محل الأحذية

أهمية تأمين متجر الأحذية لمشروع محل أحذية؛ دراسة الجدوى الاقتصادية وأهم 11 خطوة مساعدة للإطلاق والبدء بكسب المال

4

وهو أمر حيوي لنجاح المشروع، فالتأمين يحميك من الحوادث غير المتوقعة، التي قد تؤثر على العمل.

التحضير لإطلاق مشروع محل أحذية

عند اقتراب يوم افتتاح مشروع محل أحذية، ينبغي التحضير للانطلاق عن طريق مراجعة بعض عناصر المشروع الرئيسية وتحسينها، مثل:

تطوير الموقع الإلكتروني

فهو يمثل وجودك على الإنترنت، ووجودك كمشروع محل أحذية ضمن نتائج محركات البحث الأولى مثل غوغل، أمر هام حتى يعثر عليك الزبائن المحتملون. وبالإمكان إنشاء هذا الموقع بالاستعانة بخدمات مثل WordPress ، أو Squarespace وغيرها.

الأدوات والبرامج الأساسية

تحتاج كرائد أعمال إلى الإلمام بأكثر من موضوع، من التسويق، إلى المبيعات والحسابات، وهو أمر مرهق، لكن لحسن الحظ؛ تتوفر عدة مواقع وأدوات رقمية للمساعدة في تبسيط الكثير من المهام.

التسويق عبر الإنترنت

ينبغي التركيز على هذا الجانب في مشروع محل أحذية، فهو حاسم لرواد الأعمال الجدد، بعد تشغيل الموقع الإلكتروني، قم بربطه بحساباتك على مواقع التواصل الاجتماعي، وبالعكس. فهذه الوسائل أدوات مذهلة للترويج لمشروعك، لأنها تمكنك من إنشاء منشورات جذابة للإعلان عن منتجاتك، وأهمها:

- الفيسبوك: منصة اجتماعية رائعة للإعلانات المدفوعة، تسمح لك باستهداف الفئة المحددة، كالرجال تحت سن 50 في منطقة معينة.
- الإنستغرام: له نفس مزايا الفيسبوك، لكن يستهدف جمهور مختلف.
- الموقع الإلكتروني: سيساعد SEO موقعك في الظهور بأعلى نتائج البحث بنفس المجال. وهو أمر ضروري لزيادة المبيعات.
- غوغل: وهو أمر هام لزيادة الوعي بمشروعك، وجذب المزيد من الزبائن.

عروض البيع الفريدة

وتعني مميزات المنتج أو الخدمة التي تميزه عن المنافسين، فالزبائن اليوم مغمورون بعروض الشراء، لذلك ينبغي أن تقدم لهم ميزة حقيقية ليتأكدوا أن أحذيتك تلي متطلباتهم.

مشروع محل أحذية والشبكات

قد لا ترغب أحياناً باستخدام اتصالاتك الشخصية أو الاتصال بالشبكات للحصول على مكاسب تجارية في مشروع محل أحذية، لكن شبكاتك الشخصية والمهنية تتمتع بإمكانيات تجارية كبيرة يمكن استغلالها، فجيرائك وأقرباؤك، وحتى أصدقاؤك على فيسبوك يتواصلون مع عشرات الزبائن المحتملين، أو يعملون في نفس المجال ويمكنهم تقديم نصائح قيمة، وعلاقات في مجال الصناعة.

البدء بكسب المال من مشروع محل الأحذية

بعد تنفيذ ما سبق، ستكون مستعدًا للبدء برحلتك التجارية، وقيادة نجاح مشروع محل أحذية. وللتأكد من أن المشروع على الطريق الصحيح، يجب أخذ بعض الأمور بعين الاعتبار:

1. الوفاء بالالتزامات: والتقييد بالمواعيد الزمنية إن كان من ناحية دفع الفواتير، أو غيرها، حيث سيقدر الزبائن والموردين هذا الأمر.
2. امنح قيمة أكثر مما تأخذ: احرص على أن تقدم للزبون أكثر مما تأخذ منه، وسيلازمك إلى الأبد.
3. مراقبة الجودة في مشروع محل أحذية بشكل دائم.
4. الترابط مع المجتمع المحلي، والتعرف على المحيطين، وإقامة صلات مباشرة معهم وتلبية احتياجاتهم قبل غيرهم.
5. معالجة الشكاوى بشكل لطيف، والاستماع إلى انتقادات الزبائن، خاصة السلبية منها، والتصرف بهدوء حيالها حتى لو لم تكن صحيحة.

التواجد في الأحداث والفعاليات، والمشاركة في معارض الأحذية الكبرى.

ختامًا؛ إن افتتاح مشروع أحذية عمل مربح، وبسيط وسريع ويتمتع بالعديد من الإيجابيات، خاصة بعد إجراء دراسة جدوى وخطة كاملة وأهم 11 خطوة مساعدة للانطلاق، وإدراك كل نقاط الضعف والقوة، ما يقود في النهاية إلى تحقيق أعلى المكاسب والأرباح.